

## Krisförhållandens effekter på byggprojekt i Sverige

**Effekterna av pandemi, krig, halvledarbrist och ökade energipriser har påvisat samhällsbyggnadssektorns sårbarhet då flera krisförhållandens påverkan i form av materialprisökningar och förlängda leveranskedjor har skakat om byggbranschen ordentligt.**

Sverige utgör en liten del av hela den globala marknaden som har blivit drabbad av prisökningar och leveransstörningar. Den svenska byggindustrin bygger på internationella beroenden vad gäller råvaror och omvandling av råvaror till material, vilket skapar en sårbarhet vid störningar och krisförhållanden eftersom samhällsbyggnadssektorn i Sverige inte är självständig.

Den senaste tidens oroliga marknadsläge på grund av pandemi och krig har lett till att beställare och entreprenör är osams gällande prisökningar och leveransstörningar. Det råder sällan en gemensam bild i projektorganisationen kring vem som skall betala för kalaset och denna konflikt påverkar relationen mellan beställare och entreprenör, både positivt och negativt. Flera respondenter anser dessutom att leveransproblem har varit en värre konsekvens än prisökningar då tid har varit en större faktor än kostnad. Projekt blir försenade på grund av försenade eller uteblivna leveranser då föreskrivet material inte går att få tag på.

Konflikten mellan beställare och entreprenör grundas i hur entreprenadjuridiken skall tolkas och tillämpas, vad gäller termerna *onormala*, *väsentligt* och *oförutsägbar*. Vad är egentligen *onormala prisförändringar*, vad innebär det att en *kostnadsändring* har varit *oförutsägbar* och vad är en *väsentlig* kostnad som påverkar hela entreprenaden? För att ge ett exempel på dispyten vad gäller termen *väsentlig* anser beställarna att gränsen för vad som är väsentligt börjar vid 15 % medan entreprenörerna anser att samma gräns börjar vid 3 %. I ett projekt som exempelvis kostar 100 miljoner är skillnaden mellan 3 % och 15 % hela 12 miljoner kronor. Byggbranschen är dessutom en bransch med relativt låga vinstmarginaler. En entreprenör brukar i normala konjunkturlägen ha ett arvode omkring 8–10 %, vilket sätter ovan nämnda procentsatser i ett visst perspektiv.

Studiens lösningsförslag menar därför på att aktörer som skall ingå i avtal bör tolka och definiera otydliga termer tillsammans som ett komplement till anbud alternativt definierat av beställaren och skrivet i förfrågningsunderlaget. Den största fördelen med detta är att minimera eller till och med eliminera eventuella missförstånd mellan parterna vid prisökningar och leveransstörningar.

För ett framgångsrikt och optimalt fungerande projekt är bra samarbete och rätt motivationsfaktorer viktiga förutsättningar. Detta kan uppnås genom att fokusera på långvariga relationer och långsiktigt samarbete, snarare än att sträva efter en kortsiktig framgång och vinst. Ta hänsyn till den andra partens ekonomiska premisser för att båda parter skall ha förutsättningarna för att driva en lönsam verksamhet. Det är väldigt komplicerat att lösa spänningar och konflikter till följd av prisökningar och leveransstörningar i pågående projekt. Därför är det jätte viktigt att istället förebygga att stillastående förhandlingar uppstår i framtida projekt från första början.

Studiens syfte är bidra till en kunskapsutveckling som gynnar aktörerna i branschen samt skapa en ögonblicksbild av hur sektorn ser ut nu under våren 2022. Studiens målsättning är att aktörerna skall få en ökad förståelse för krisförhållandens påverkan på sektorn och kunna implementera alternativa tillvägagångssätt för en bättre hantering av prisökningar och leveransstörningar. För att besvara studiens frågeställningar har projektchef och projektledare från fem byggprojekt intervjuats. Studien har varit kvalitativ i syfte att ta vara på respondenternas erfarenheter från den rådande situationen, hur den har påverkat projekten, relationen med deras motpart samt vilken roll som entreprenadjuridiken har spelat.